

ДОМ



Процесс согласования перепланировок занимает, как правило, несколько месяцев

Пространство для маневра

Типовое жилье, как правило, редко оставляет покупателю простор для возможностей по его перепланировке. Тем не менее собственники регулярно пытаются самостоятельно планировать элементы будущей квартиры. Нередко это может стать проблемой для следующих покупателей этой недвижимости.

— перепланировки —

Согласно законодательству, любая перепланировка квартиры требует согласования с государственными органами и внесения соответствующих изменений в документацию. Это процесс длительный и достаточно затратный, так как требует создания проекта силами сертифицированной организации, получения множества подписей под документом, проведения работ также с помощью сертифицированных специалистов и приемки работы государственными служащими.

Инстанции

Проектная документация по планируемому улучшению изначально согласовывается с Роспотребнадзором и пожарной инспекцией. После получения положительного заключения от этих инстанций проект перепланировки следует согласовать в межведомственной комиссии районной администрации. Этот же надзорный орган занимается приемкой работ по перепланировке и вводом в эксплуатацию объектов после завершения работ. Процесс согласования перепланировок занимает, как правило, несколько месяцев. Существует множество правил того, что можно менять, а что нет.

Наиболее часто встречающиеся варианты из разрешенных — объединение кухни и гостиной, расширение санузла. Запрещается сносить несущие конструкции жилого дома, добавлять стены или осуществлять другие работы, которые не отвечают противопожарным требованиям, приводят к ухудшению сохранности и внешнего вида фасадов, оказывают влияние на соседние квартиры. Также запрещается размещать кухню, ванную или туалет над жилыми комнатами.

«Сложные элементы организации интерьера, такие как камин или зимний сад, достаточно затруднительно реализовать в уже построенном жилом доме, целесообразнее закладывать их изначально на стадии проектирования объекта. Трудности, с которыми столкнется собственник, пожелавший произвести подобные изменения, очевидны», — говорит Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости Иоме Estate, говорит, что стоимость согласования зависит от объема и сути изменений. Например, снос несущей стены или перемещение санузла по стоимости обойдется в символическую сумму. «Если же речь идет, например, о перedelке балкона под жилую площадь, то есть изменении фасада или формировании двухуровневой квартиры при наличии высоких потолков, то это уже более трудоемкий и достаточно дорогостоящий процесс», — добавляет она.

Опасности

Если несогласованная перепланировка указана в кадастровом паспорте, который заказывается при продаже квартиры, то есть вероят-

ность, что УФРС не зарегистрирует сделку. Обычно в таких ситуациях собственник квартиры либо не объявляет о несогласованной перепланировке при заказе кадастрового паспорта, либо эта перепланировка согласовывается покупателем (и тогда уместен торг) или продавцом. «На самом деле стоит это не очень дорого, но, конечно, займет какое-то время», — говорит госпожа Комиссарова.

Генеральный директор компании «Унист Петропаль» Арсений Васильев говорит, что расходы на эти работы могут быть значительными: цены начинаются от 40–50 тыс. рублей за незначительную перепланировку квартиры и от 150 тыс. рублей за внесение изменений в планировку нежилого помещения. «Власти Санкт-Петербурга относятся к данному вопросу серьезно, поэтому приобретение квартиры с любыми, даже самыми незначительными перепланировками, считается достаточно рискованным, так как в лучшем случае новому собственнику придется заплатить штраф при выявлении незаконных изменений в квартире (штраф сегодня для физических лиц небольшой — до 2,5 тыс. рублей, для предпринимателей штрафы планируется увеличить до 300 тыс. рублей), а в худшем случае с него могут взыскать крупные денежные средства соседи, если в ходе незаконных ремонтных работ соседним квартирам был нанесен ущерб. Более того, собственнику придется вернуть квартиру в прежнее состояние или запустить процесс согласования перепланировки. Но не все перепланировки удастся узаконить. Так, например, расширить зону кухни, если квартира находится не на первом этаже и под расширяемым пространством находится жилая комната, законным путем нельзя. Выламывание несущей стены без расчета нагрузок и усиления опор является серьезным нарушением и может грозить даже лишением собственности на квартиру», — рассказывает господин Васильев.

Точка невозврата

Как говорят эксперты, проводить перепланировку лучше до окончания строительства, если речь идет о жилье в строящемся доме.

В компании СУ-155 добавляют: «Если вы намереваетесь изменить планировку квартиры в строящемся доме, можно сэкономить время, начав согласование еще до сдачи новостройки в эксплуатацию: направить свои просьбы непосредственно проектировщикам, которые оценят возможность перепланировки и подготовят соответствующий проект, что позволит получить разрешение на работы уже к моменту ввода дома».

Впрочем, в другой строительной компании — «Лемминкяйнен Рус» — говорят, что это тоже не очень просто: «Мы возводим этаж (каркас) за пять-семь дней. Вносить изменения в план возводимого этажа при таких темпах невозможно, это будет тормозить ход строительства».

Согласование перепланировки жилья может оказаться вообще

невозможным, если оно осуществляется постфактум. «Избежать такого исхода можно, если делать перепланировку по правильной схеме — заранее сконструировать проект силами организации, которая имеет для этого разрешение, сделать необходимые расчеты, которые позволят избежать разрушения конструктивных систем здания в процессе работы. В зависимости от сложности задуманной перепланировки процесс ее согласования может занять от пары недель до нескольких месяцев. Стоимость согласования существенно зависит от уровня сложности работы. Некомпетентному владельцу недвижимости стоит обратиться к организации, занимающейся этим вопросом профессионально. Сфера подобных услуг представлена сейчас достаточно широко», — рассказал Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Kumpu.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, отмечает: «Если есть грубые нарушения, такие как, например, нарушение несущих способностей конструкций либо перенос „мокрых зон“, размещение кухни в помещении без окна, такую перепланировку узаконить практически нереально. Если покупается квартира свободной планировки с обозначенными „мокрыми зонами“, это дает гораздо большую гибкость в планировании пространства. И все же есть ограничения — нельзя уменьшать вентканалы, колонны. И, конечно, лучше обратиться к специалистам», — резюмирует госпожа Валуева.

Нередко перепланировки пытаются сделать и в домах деревялощитной постройки.

Сооружение антресолей, согласно законодательству РФ, является реконструкцией, а соответственно, требует более трудоемкой работы по согласованию документации, которая включает в себя техническое обследование всех конструктивных элементов квартиры. Господин Васильев подсчитал, что стоимость работ по строительству антресольного этажа сегодня составляет около 4–5 тыс. рублей за квадратный метр. При этом о целесообразности такой планировки можно говорить только при высоте потолков в квартире более 4,5–5 м.

Впрочем, в компании СУ-155 говорят, что «второй ярус», который крепится только к стоящим на полу опорам, не оборудован инженерными коммуникациями и несет только спальное место, — это «кровать-чердак», которая, как и любой другой предмет мебели, не требует согласований. «Полноценный же второй этаж, требующий установки перекрытий и прокладки коммуникаций, позволяющий увеличить жилую площадь квартиры, с точки зрения Жилищного кодекса относится не к перепланировке, а к реконструкции здания. Для таких проектов предусмотрена отдельная процедура согласования — значительно более сложная, дорогая и продолжительная», — резюмируют в СУ-155.

Олег Привалов

Связь под властью клиента

Рынок услуг связи для арендаторов торговых центров сегодня не ожидает высоких темпов роста, но высокий уровень конкуренции и совершенствование технологий делают ситуацию на нем очень благоприятной с точки зрения клиента.

— телеком —

Рынок услуг связи для арендаторов торговых центров сегодня является интересным для телекоммуникационных компаний и приносит им существенные доходы. Отдельно его объемы аналитиками не оцениваются, и цифры можно высчитать лишь очень примерные. По данным ИАА «Рустелеком», в 2013 году объем рынка услуг телефонии для сектора b2b составил 5,4 млрд рублей, интернета b2b — 2,1 млрд. Исходя из того, что в общих объемах коммерческих площадей доля торговых составляет около 30%, а, по подсчетам Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, на торговые комплексы (ТК) приходится около 30–35% из них, то суммарный объем рынка предоставления услуг связи для арендаторов ТК может составлять 700–750 млн рублей (оценка более чем условная, так как сделана лишь по одному из параметров без учета средней стоимости контракта).

Перспективы роста при этом не сильно радужные, особенно в том, что касается услуг фиксированной телефонии. «Рынок услуг фиксированной телефонной связи в сегменте b2b демонстрирует отрицательную динамику, повышение тарифов уже не может компенсировать отток абонентов», — говорит Юрий Брюквин, генеральный директор ИАА «Рустелеком». — Продолжается миграция трафика из фиксированных в сотовые сети». По прогнозу эксперта, в перспективе 2014–2016 годов сектор будет сокращаться на 1–2%.

По сравнению с телефонией рынок услуг фиксированного интернет-доступа в сегменте b2b имеет определенный потенциал для развития. «Во-первых, есть запас по проникновению, — продолжает Юрий Брюквин. — Во-вторых, как показывает пример насыщенных рынков, даже в условиях высокого проникновения возможен рост сектора — в том числе и за счет более дорогих тарифов с более высокой скоростью доступа. В среднесрочной перспективе сектор будет расти на 7–9 процентов».

Исходя из этого, можно сделать вывод, что объем рынка услуг связи для торговых центров Петербурга в рамках общих тенденций в ближайшие годы существенно не изменится — отток из одного направления будет просто компенсироваться притоком в другом. Тем не менее для сохранения позиций операторам придется приложить определенные усилия.

Арендаторам хорошо

В плане конкуренции сегодня на рынке сложилась ситуация, со всех сторон выгодная арендатору. С одной стороны, на рынке услуг связи b2b в целом наблюдается высокая консолидация — около 90% и телефонии, и интернет-доступа контролируются пятью игроками. В телефонии это (по оценке «Рустелекома» и в порядке убывания) «Ростелеком», «Мегафон», «Билайн Бизнес» («Вымпелком»), «ВестКолл», «Обит», в интернете — «Мегафон», «Билайн Бизнес», «Ростелеком», МТС, «ВестКолл». Однако «Билайн», оценивая

только тех, кто силен именно в ТК, называет уже несколько другую пятерку лидеров, ставя себя, естественно, на первое место: «Билайн», «Мегафон», МТС, «Обит», «Северен-Телеком». При этом в компании добавляют, что конкуренция в этой области более чем высокая — в торговых центрах работают десятки игроков.

То, что высокие доли на рынке занимают операторы и первого, и второго эшелонов, приводит к тому, что, с одной стороны, формируются стандарты качества, с другой, — сохраняется невысокая стоимость услуг. По словам того же представителя «Билайна», цена является определяющим фактором в сегменте малого бизнеса, и в большинстве случаев она находится на пределе маржинальности. За последний год на большинство услуг она практически не менялась.

Если раньше некоторые компании могли повышать свои доходы за счет монополизма в ТК, то современные технологии сделали рынок более свободным. Конечно, можно получить приоритетное право, войдя в ТК на стадии строительства и предложив собственникам компенсацию затрат или полное строительство внутренних инженерных сетей структурированной кабельной системы (КСК) здания и последующую его эксплуатацию. Однако другим операторам войти в ТК и заключить абонентский договор с любым из арендаторов это не помешает.

«Монополизма в области услуг связи в торговых комплексах уже давно не существует, — объясняет Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. — Безусловно, в большинстве ТК есть основной оператор связи, иногда их два-три, но любой арендатор по желанию может подключить своего оператора и пользоваться его услугами. Сегодня в торговых комплексах представлены все возможные услуги в области связи».

В результате у арендатора не возникает никаких проблем с подключением любых нужных ему опций. Рынок при этом находится в движении — несмотря на кажущуюся насыщенность Петербурга торговыми площадями, есть районы, где наблюдается их нехватка, соответственно, строительство продолжится. По данным JLL, за 2013 год в городе было открыто семь новых крупных торговых центров, в 2014 планируется ввод еще четырех суммарной площадью около 120 тыс. кв. м. Кроме того, многие проекты проходят реконцепцию, обновляют состав арендаторов. Поэтому у каждого конкретного оператора еще есть запас роста за счет борьбы за новых клиентов и повышения эффективности бизнеса.

Рост за счет количества

В силу того, что эта борьба за клиента осуществляется неценовыми методами, ставка идет на новые технологии и на маркетинг. Операторы развивают новые сервисы и услуги, предупреждая тем самым потребности заказчиков. Помимо интернета и телефонии в петербургских торговых центрах все больше получает распространение услуга IP-TV,

а также Free Wi-Fi Zone. Последнее сегодня становится практически нормой, особенно для заведений общепита и развлекательных зон.

«Одна из современных тенденций — переход с аналоговой телефонии на VOIP и SIP, что дает гибкость для решения бизнес-задач, — говорит Ирина Волчкова, PR-менеджер компании «ВестКолл». — Уходят потихоньку „в утиль“ аналоговые станции, и абоненты все чаще выбирают IP-АТС и виртуальные, облачные решения. Современное оборудование позволяет не вкладываться в „перестройку“ слабых сетей, а решения для конечных пользователей добавляют только удобства и дополнительные сервисы».

Другая тенденция — переход компаний на универсальных операторов связи, о чем говорят многие игроки рынка, то есть использование всех возможных услуги связи от одного оператора в рамках единого контракта. «В компании „ВестКолл“ сейчас очень востребованы пакетыные предложения для арендаторов и дополнительные сервисы, которые не привязаны к территории ТЦ», — подтверждает Ирина Волчкова.

Это в какой-то степени позволяет компенсировать разрыв, который долгое время наблюдался между потребителями услуг в бизнес-центрах и торговых комплексах — если потребитель услуг в торговом центре был достаточно пассивен, то в бизнес-центре он, наоборот, очень активно использовал все виды коммуникаций и в несколько раз увеличивал количество трафика. В результате средний счет, выставаемый клиенту бизнес-центра, мог быть в три-четыре раза больше, чем у клиента торгового центра. В торговых же центрах оператор получал доход преимущественно от абонентской платы. Универсальный контракт, который распространяется на все подразделения компании (и офисные, и складские, и торговые), позволяет операторам в случае его успешного заключения увеличивать обороты, а также вытеснять мелких игроков, пакет услуг которых более ограничен.

«С ростом цены контракта и объема потребляемых услуг клиентом больше приоритета отдается качеству услуги, скорости реакции оператора, географическому охвату (возможности оказать услугу где угодно), конвергентным предложениям (объединению услуг фиксированной и мобильной связи для клиента)», — говорит представитель «Билайна».

В то же время это не значит, что рынок будет двигаться к власти «большой тройки», хотя какие-то мелкие компании, возможно, и будут вытесняться. Операторы второго эшелона (помимо уже упоминавшихся «ВестКолла», «Обита», «Северен-Телекома», это еще, например, компания «Смарт-Телеком») прочно занимают свои позиции, которые не менялись на протяжении последних нескольких лет, а значит, конкурентная среда, столь благоприятная для арендаторов, какое-то время еще точно сохранится.

Маргарита Арановская

Смотрите за бизнесом прямо из отпуска

Управляйте бизнесом удаленно с помощью облачной АТС и видеонаблюдения в пакете:

- Видеонаблюдение
 - подсчет клиентопотока
- Облачная АТС
 - статистика звонков
- Интернет
 - надежный обмен данными



0+ Онлайн тест услуг по ссылке в qr-коде



Узнайте подробнее 8 800 333 9000 b2b.dom.ru

РЕКЛАМА